



TPS Expres

Buletin pentru Transfer Pricing în Siguranță
Soluții pentru protecție și reacție fiscală



Petrecere în vagonul restaurant!

Meniu

- *Previziuni la rece 2014
- *Specialitatea anului
"Taxa pe stâlp" la bain-marie
- *Finanțare "de-acasă"
servită ca împrumut (nu aport)
- *Gulaș cu
sfaturi din Vestul apropiat
- *Ciorbă de potroace
de să te trezească după audit
- *Analiză à la TPS -
"Cincinalul de criză"

Zău așa, oameni buni!

Am prins și sfârșitul lui 2013! Știu că de-abia așteptați să faceți saltul și să vedeți cum va fi și în 2014! (tot așa?, chiar așa? șamd)

Acum, nu că am vrea să fim noi neapărat "optimistul de serviciu", dar ... zău așa, oameni buni, ce alte opțiuni avem decât să vedem partea plină a ... oportunităților? Riscuri? Cu sacul, dar multe pot fi controlate, pe bune!

Diferența dintre "cine a trecut cu bine peste ultimii ani de criză și cine nu" stă tocmai în această știință/artă de a controla riscurile. Să știți că de câteva luni, de când am realizat analiza "Cincinalul de criză", noi am început să fim mai optimiști. Știți că acum optimistul este un pesimist mai bine informat (Da, s-a schimbat dictonul! Multe se schimbă!)

În noul spirit, vă invit să urcați în Expresul nostru căruia i-am atașat un vagon restaurant. Servim platouri calde cu minuturi fiscale rafinate- sfaturi tocmai bune pentru vremea rece.

Relaxați-vă, trageți aer adânc, nu închideți ochii, din contră să fie cât cepele, să puteți controla...Să aveți doar riscuri controlabile!



Bine ai venit, 2014!
Sărbători fericite!

Echipa TPS



Previziuni la rece pe 2014 (e Tipărit Printre Stele)

Ok, știu ce gândiți - "veți fi voi zmei, la TPS, faceți voi vrăji în spețe complicate, dar ... cititori în stele? Adică, oi fi tu, Luca, din Șomcuta Mare, da' parcă nici chiar așa...De acord, nu citesc (încă) în stele (și să știți că mi-s tare mândru de obârșia mea), da' mă prind că o să pice un control mare pe transfer pricing (TP) în 2014 de numa-numa . Unu de care să se vorbească și cu care să se laude tot ANAFu'.

Iată doar trei semne care ni s-au arătat în 2013!

de Adrian Luca/ adrian.luca@transferpricing.ro



*** TVA în descendent ***

Să vă povestesc - pe la începutul anului, când se iveau primele modificări din Codul Fiscal pe 2013, avertizam supra unei încercări de temporizare a rambursărilor de TVA, prin cuplarea acestora cu un control pe TP (vezi comunicatul de presă aici). Prin toamnă, a venit o statistică de la Eurostat, că stăm foarte rău la colectarea TVA, doar 60% din potențial, pierzând astfel vreo 10 miliarde de euro pe an. Foarte recent, un proiect de ordonanță de urgență (în discuție încă) vrea să crească substanțial termenul limită de control pentru rambursările de TVA, de la 45 de zile la ... șase luni. Dar și acest termen poate fi prelungit dacă inspectorul fiscal cere informații de la alte state sau cere deschiderea unei acțiuni penale în instanță pe caz de evaziune (asta că tot ne-a trimis Bruxelles un aviz cu privire la termenul nerezonabil în care se rambursează TVA-ul în România). Și să mai adăugăm la acestea că TVA-ul, care e a doua cea mai importantă sursă de venituri (28%, față de 6% impozitul pe profit, spre exemplu - date oficiale, semestrul 1, 2013), este prinsă în proiectul de buget cu o creștere modestă, în linie cu prognoza de creștere economică (și a accizelor) și nu cu o eventuală îmbunătățire a colectării. Ce ne spun aceste semne? Cum consumul (al populației, chiar și cel industrial de produse interne) nu și-a revenit, TVA-ul nu se simte bine, bugetul e foarte slăbit (aici nu mai e nevoie să citești în stele), Fiscu va încerca măcar să țină cât mai mult din banii pe care-i are. Controlul pe transfer pricing ar putea rămâne în continuare un instrument de temporizare a rambursărilor de TVA (mai ceri informații din afară, mai respingi un studiu de comparabilitate...)

*** Caru de foc B-E-P-S ***

Nu cred că, după 2013, mai e vreo multinațională în lumea asta mică în care să nu se cunoască, de la CEO la contabilul junior, ce e cu acest BEPS.

Cred că s-a ajuns ca în ședințele de board, cel puțin ale marilor grupuri, după ce se aduce vorba de BEPS, să intre beep, beep-urile.

Prin urmare - lipsă de bani la bugete e peste tot, de la Londra până la Washington. Presiunea opiniei publice e foarte mare pe guverne "să se ia măsuri" împotriva portitelor legale de evitare a plății taxelor - tax avoidance (vezi, spre exemplu, cum a început 2013, cu protestul la Londra față de Starbucks) împotriva structurilor fiscale agresive, împotriva ... găsiți mai multe în comunicatul TPS pe care l-am dat prin vară, preluat de presă.

Un lucru vreau să vă mai spun aici - ce va fi bun pentru OECD, va fi bun și pentru UE, deci și pentru contribuabilul român. Beep.

*** Predispoziție pentru obiective ***

Am lăsat la urmă semnul de la ... forul tutelar. Mai zilele trecute, presa a preluat declarația ministrului nostru de Finanțe că șefii de la nou-înființata direcție Antifraudă din ANAF sunt ținuți, prin contract, "să aducă la buget 800 de milioane - 1 miliard de euro în șase luni".

La început, am luat cu titlu de inventar declarația-obiectiv, fără să știu prea bine în ce "clasă" să o încadrez. Știu doar că, cel puțin în domeniul nostru, al prețurilor de transfer, nu poți să stabilești oricum o valoare, că vine organul și te întreabă - cum justifici prețul ăsta, e la nivelul pieței? (nota bene - așa cum dumneavoastră știți foarte bine, în transfer pricing, prin lege, nu funcționează prezumția de nevinovăție!)

E clar că vor fi presiuni mari pe angajații ANAF în perioada următoare, pentru a arăta efectele pozitive (încasări mai mari) ale reorganizării. Problema e la ce să se aștepte contribuabilii de rând, cei asupra cărora, în mod evident, va fi transferată această presiune! Iar când spun contribuabili de rând mă gândesc la aceia care dau gradul de conformare voluntară la declarare de 92,8% și de conformare voluntară la plată de 80,4% (date ANAF, semestrul 1, 2013).

Să fim serioși - tot pe acest segment va fi "bătaia peștelui" să se aducă mai mulți bani la buget, și nu pe segmentul "celor răi" (care și până acum puteau fi aduși pe calea cea bună, nu era nevoie să se aștepte reorganizarea instituțională pentru curățenie).

Iar dacă tot credeți că n-o fi chiar așa de albastră situația, vă aștept cu drag să discutăm în fața unui glob de cristal (cu apă și poate o pălincă de Maramu'), să vă spunem care sunt cele mai bune metode de protecție și reacție în cazul ... mării zguduirii care va veni pe TP.

Om trăi și om vedea.

Da' nu știu de ce, îmi vine să închei cu un cântec drag de pe la mine, de-acasă

Fost-am omu pădurii și nu m-or mâncat lupii...



Specialitatea anului : "Taxa pe stâlp" la bain-marie

Știm povestea cu "sarea în bucate", dar parcă ar fi bine să nu exagerăm, ce ziceți? Dar nu, Guvernul a pus cu mână largă sare pe toate construcțiile și ne obligă să mâncăm amara taxă pe stâlp în 2014.

Ne-am gândit să venim cu câteva sfaturi pentru dumneavoastră, managerii gospodari! Să vă fie digestia mai ușoară!

de Adriana Stoian /adriana.stoian@transferpricing.ro



***Cui se adresează**

Persoanelor juridice române care au în proprietate construcții (cu excepția instituțiilor publice, institutelor naționale de cercetare-dezvoltare, asociațiilor, fundațiilor și persoanelor juridice fără scop patrimonial), persoanelor juridice străine care desfășoară activitate prin intermediul unui sediu permanent în România și au în proprietate construcții în România, persoanelor juridice cu sediu social în România înființate potrivit legislației europene și au în proprietate construcții în România.

***Mod de servire**

Impozitul pe construcții se calculează prin aplicarea unei cote de 1,5% asupra valorii construcțiilor înregistrate în contabilitate în soldul debitor al conturilor relevante din grupa 1 la data de 31 decembrie a anului anterior.

***Mod de preparare**

- Luați lista construcțiilor prevăzute în grupa 1 din "Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe". Includeți și clădirile care sunt scutite de impozitul pe clădiri conform art. 250 din Codul Fiscal.
- Scoateți din listă construcțiile amortizate integral și care nu mai sunt utilizate. Nu mai au funcțiune contabilă, deci nu trebuie să plătiți pentru ele!
- Verificați dacă construcțiile nu pot fi trecute în celelalte grupe de mijloace fixe (ex. grupele 2-4). Altfel spus, eliminați activele care, deși au fost capitalizate drept construcții, întrunesc criteriile de recunoaștere ca alte categorii de active imobilizate sau chiar cheltuieli;
- Reevaluați toate activele înregistrate în grupa de construcții, pentru a reduce, dacă este cazul, valoarea acestora înregistrată în contabilitate.

***Timp de preparare**

Până pe 25 mai, când plătiți prima jumătate din impozit (tot atunci depuneți și declarația). Restul, până pe 25 septembrie.

***Utile:** ca și în cazul impozitului pe clădiri, impozitul pe construcții are în vedere valoarea contabilă brută a acestora, fără să țină seama de amortizarea cumulată.

***Atenție, a nu se servi pentru**

(Nu intră în baza impozabilă):

- valoarea clădirilor pentru care se datorează impozit pe clădiri.
- valoarea lucrărilor de reconstruire, modernizare, consolidare, modificare sau extindere pentru construcțiile aflate sau care urmează să fie trecute în proprietatea statului sau a unităților administrativ-teritoriale
- valoarea construcțiilor din subgrupa 1.2.9. "Terase pe arabil, plantații" din Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe

Pentru mai multe sfaturi aseasonate, contactați pe specialiștii TPS!

Dacă unora le place cu multă sare, nouă ne plac preparatele sănătoase și echilibrate!

Finanțare "de-acasă" , servită ca împrumut (nu aport)

Când, în calitate de filială a unui grup, primiți un pachet de la compania-mamă care ar trebui să fie un împrumut și nu un aport la capital, știți foarte bine cât de costisitoare ar fi o reclasificare: cheltuielile înregistrate de contribuabil cu pachetul de finanțare respectiv (dobânzi, diferențe de curs valutar etc.) vor fi considerate nedeductibile fiscal și potențial subiect de impozit pe dividende. Pentru a evita să ajungeți aici, fiți foarte atenți la detalii!

de Ana Hondru / ana.hondru@transferpricing.ro



***Pregătirea pentru expedierea pachetului sub formă de împrumut:**

- pe etichetă scrie "contract de împrumut" și este ambalat ca atare - conține informații clare privind dobânda și modalitatea de calcul, durata împrumutului, data rambursării; în plus, este înscrisă clar obligația debitorului de a plăti, respectiv dreptul creditorului de a încasa principalul și dobânzile.
- expeditorul (a se citi "creditorul") a evitat condiționările de tipul "rata de dobândă depinde de nivelul X de profitabilitate a debitorului". Sau "rambursarea se face la declanșarea insolvenței debitorului".

• destinația banilor este, în principal, de plată a furnizorilor, cheltuieli operaționale etc. • dar, în nici un caz, contractul de împrumut să nu conțină clauze prin care creditorului ia decizii privind activitatea curentă a debitorului!

• sunteți atent la subordonarea sumelor primite. Dacă pachetul de la compania-mamă este subordonat tuturor creditorilor independenți, aceasta este un indiciu că pachetul poate fi considerat aport la capital. Puneți-vă întrebarea: în ce condiții o bancă ar accepta să-și subordoneze banii altei bănci?

***A se citi înainte de deschidere!**

Într-adevăr, e foarte sensibilă demarcația împrumut-aport la capital. Spre exemplu, nu sunt deloc o raritate cazurile în care băncile dau împrumuturi pentru mari proiecte de dezvoltare sau care îl întreabă pe debitor "de sănătate" (de evoluția indicatorilor) pentru a avea siguranța că își vor lua banii înapoi.

Modul de redactare a contractului precum și corespondența cu privire la acesta joacă un rol esențial în analiza încadrării pachetului de finanțare. Contractele redactate într-un mod simplist (1-2 pagini) nu reușesc să surprindă particularitățile cazului respectiv și să argumenteze astfel poziția contribuabilului.

***La primire, achitați la valoarea de piață!**

Fiscul vrea să vadă că finanțatorul se comportă ca un creditor independent.

De aceea trebuie să aveți întotdeauna răspunsul la întrebarea - "ce sumă aș fi putut împrumuta de la o parte independentă?" Altfel spus, trebuie (e sarcina dumneavoastră) să puteți proba respectarea principiului valorii de piață în cadrul tranzacției intra-grup. Pentru acesta, puteți apela la o instituție de credit independentă pentru o simulare privind împrumutul pe care l-ați putea primi. Dacă acesta e mai mare (sau egal) cu valoarea împrumutului primit de la partea afiliată, atunci se poate concluziona că vorbim de un împrumut la nivel de piață, mai degrabă decât de un aport.

***Atenție! Nu numai cuantumul împrumutului trebuie să fie la nivelul pieței, ci și dobânda.**

Dar, despre acest aspect, în numărul viitor al buletinului nostru.

Până atunci, suntem deschiși oricăror întrebări pe această temă deosebit de fierbinte, mai ales în această perioadă (încă) dificilă, în care fiecare euro contează.

Gulaș cu sfaturi din Vestul apropiat

Aveți afiliați în Ungaria? Dacă nu, vă spunem noi că, în ultimul an, prețurile de transfer au revenit sistematic în infomările primite de la Fiscul din Budapesta. (da, au așa ceva - infomări. Știu la ce vă gândiți, dar nu despre această comparabilitate vrem să vă vorbim). Cred că ar fi interesant și pentru noi să vedem care sunt subiectele sensibile pe care le semnalează autoritățile de acolo. Nu de alta, dar se întâmplă la doi pași de noi și, cum în toată UE se caută soluții rapide care să "disciplineze" cât mai mult contribuabilii (a se citi - "să aducă mai mulți bani la buget"), ANAF-ul poate vrea să transfere din experiența colegilor maghiari.



de Daniel Sacal/daniel.sacal@transferpricing.ro

Așadar, ce zice Fiscul maghiar:

1. În ultimul timp, peste 100 de inspectori au trecut prin programe speciale de pregătire în domeniul transfer pricing (TP).
 2. "Din experiența noastră de control, cele mai frecvente greșeli ale contribuabililor în materie de transfer pricing (TP) sunt legate de studiile de comparabilitate"
 3. "Atragem atenția că, în conformitate cu liniile directorare ale OECD, folosirea comparabilității directe este întotdeauna de preferat altor metode, mai ales ținând cont de deficiențele bazelor de date financiare pe care le folosesc de obicei companiile"
 4. "În mod greșit, companiile se concentrează doar pe aspectul formal al obligativității pregătirii documentației de TP. Dar dacă dosarul de TP există, dar nu îndeplinește standardele cerute de legislație, atunci tot autoritatea fiscală va stabili prețul/intervalul de piață pentru tranzacțiile respective".
 5. "În ce privește redevențele, studiile de comparabilitate trebuie să țină cont de analiza internă, plecând de la riscurile asumate și funcțiile îndeplinite de părțile implicate, și în funcție de această analiză să se realizeze căutarea în bazele de date pentru studiul de comparabilitate".
 6. "În cazul serviciilor de management, acordați atenție următoarelor aspecte - costurile acționarilor trebuie să fie atent delimitate și este indispensabilă o descriere detaliată și o verificare a bazei de cost."
 7. Exemplu din practică - analizează o situație în care compania controlată (distribuitor în domeniul automotive) a prezentat studii de comparabilitate pe baza unor date depășite și, în plus, nu a putut furniza informațiile care să ajute la reconstituirea analizei.
- De asemenea, studiul a exclus din analiză peste 600 de companii, a reținut doar 11 pentru comparabilitate, dar, din acestea, unele nu erau independente (la rândul lor făceau parte dintr-un grup) sau aveau activități diferite ori îndeplineau funcții diferite pe lanțul de activitate.

În loc de concluzie...	Și încă o precizare...
Se pare că autoritățile maghiare au înțeles că o inspecție pe TP - dincolo de aspectul tentant al "încasărilor substanțiale care decurg din ajustările de preț" - este o investigație complexă, diferită de un control administrativ obișnuit. Dar, "pregătind" contribuabilul cu ideea că vor urma controale mai frecvente și mai elaborate pe partea de TP, Fiscul (lor) consideră necesar și să întărească nivelul de comunicare, ba chiar să ofere o colecție de studii de caz relevante.	În acest moment, pe toată granița de Vest (în Ungaria, dar și în Serbia) întâlnim obligativitatea depunerii raportărilor privind prețurile de transfer, odată cu declarațiile fiscale anuale. TPS lucrează în acest moment pentru clienți care operează pe aceste piețe (în Serbia avem și o filială a TPS) așa că vă putem oferi oricând mai multe detalii. Pentru că nu uitați - se întâmplă lângă noi.

Ciorbă de potroace, de să te trezeasca după audit

Vremurile se schimbă, mesajele se actualizează, dar am un sfat franc pentru companii: puneți-vă în situația inspectorului fiscal (mai ales a inspectorului care a trecut prin reorganizarea ANAF sau care vine, nota bene, din mediul privat!). Pentru că, nu-i așa, nu v-ați dori să lăsați inspectorul să vină cu propriul lui mesaj, mai ales acum, când are ... obiective clare!

de Alin Irimia/alin.irimia@transferpricing.ro



Dacă inspectorul are o hartă a riscurilor înainte să atace, lucrați și voi pe aceeași hartă! Aveți rezultate care ies din comportamentul normal raportat la performanțele companiei/industriei (ex. pierderi pe mai mulți ani consecutivi/fluctuații de profit/necorelarea între rezultatele financiare și taxele plătite) și mai aveți tranzacții cu părțile afiliate rezidente sau nerezidente și mai aveți și un împrumut de la acestea care poate fi considerat ca fiind de fapt aport la capital și mai lucrați intensiv cu servicii intra-grup ... atunci chiar nu ar trebui să așteptați să vă bată inspectorul la ușă! Fiți pro-activi!

Auditori, interni sau externi, vouă vă revine, ca "inspectori" ai companiei, prima sarcină de a pune întrebări! Sincer, cred că s-au dus vremurile în care era suficient să bifezi în raportul de audit "compania are dosar de prețuri de transfer" (lăsând la o parte că mai sunt companii care încă mai cred că e suficient să spună pe vorbe, adică fără o documentare în spate, că "folosesc prețuri de piață").

La riscuri mari (conform OECD)...	Câteva întrebări potrivite de la auditori...
• Analiza funcțională (modalitățile de alocare a funcțiilor, riscurilor și activelor utilizate de către părțile implicate în tranzacție); • Selectarea corectă a metodei de calcul a prețurilor de transfer • Corectitudinea indicatorului/indicatorilor economici avuți în vedere pentru definirea profilului societății • Corectitudinea bazei de cost - au fost incluse toate costurile? • Corectitudinea intervalului de comparabilitate - sunt calculate corect valorile extreme și eliminate companiile cu rezultate necomparabile? (ex: companii cu pierderi structurale); • Verificarea curentă a respectării politicilor de prețuri de transfer agreeate; • Ajustările prețurilor de transfer de la sfârșit de an - au fost ajustate prețurile de transfer bugetate la prețuri de transfer corecte? .	• Care este pragul de materialitate al prețurilor de transfer (tranzacțiilor cu afiliați) în total cheltuieli și/sau venituri? • Dacă nu există dosarul prețurilor de transfer (transfer pricing file - TPF): Cum ați auditat corectitudinea prețurilor de transfer? • Este suficientă existența TPF pentru a concluziona ca prețurile de transfer sunt la preț de piață? (riscul a fost eliminat?) • Ați identificat și auditat riscurile (fiscale și de afaceri) din TPF? • Ați inclus costurile aferente eliminării riscurilor prețurilor de transfer (date de TPF sau de politica de TP) în costurile tranzacției cu părțile afiliate? • Cine este persoana care își asumă faptul că prețurile de transfer sunt la preț de piață? • Cum vor fi stabilite prețurile de transfer pentru viitoarele tranzacții cu părțile afiliate?

Din experiență, știm că cel mai mare risc e cel pe care nu l-ai luat în calcul, de care afli "cu surprindere" că există. Așa că, nu uitați urarea noastră... învățați să controlați! Iar dacă simțiți că unele riscuri sunt mai "năvălaşe", nu ezitați să ne dați un telefon. Preferabil înainte să vină Fiscul c-un răvaș în pli(s)c!

Analiză à la TPS - "Cincinalul de criză"

Toată lumea vorbește de pierderi în vreme de criză (e the new normal, nu-i așa?) dar cred că și dumneavoastră ați vrea să știți care e dimensiunea exactă a fenomenului. Cât de mare este segmentul companiilor care înregistrează pierderi mai mulți ani la rând, care au, cum s-ar spune, pierderi cronice?

de echipa TPS /office@transferpricing.ro

Așa ne-am hotărât prin toamnă, de îndată ce au apărut primele raportări pe 2012, să nu mai așteptăm răspunsuri de la alții. Ne-am spus - avem acces la baze de date sofisticate? avem analiști de top-navigatori în aceste oceane de cifre?, avem capacitate recunoscută de interpretare a cifrelor?...

Și iată rezultatul ... găsiți aici comunicatul "Cincinalul de criză: companiile românești, între cronicizarea pierderilor și BEPS" pe care l-am prezentat presei în luna octombrie.

Și nu l-am prezentat oricum (doar vorbim de inovație à la TPS!): unde puteam prezenta mai bine realitatea din teren decât într-o hală din economia reală? Așa că am ținut conferința de presă în cel mai mare depozit de logistică de lângă București, al prietenilor noștri de la Gebrüder Weiss (cărora le mulțumim încă o dată). Iar articolele pe care le-ați citit prin România Liberă, Ziarul Financiar și alte site-uri economice au fost scrise pe mese formate din paleți. În definitiv, paleții "știu" cel mai bine cum merge economia!

A fost o experiență inedită pe care ne gândim să o repetăm. Dacă aveți sugestii pentru alte posibile analize care să ajute la completarea puzzle-ului economiei, nu ezitați să le discutăm. Și poate că facem următoarea prezentare chiar la dumneavoastră acasă, în LUMEA REALĂ.



**Conțați pe parteneriatul
TPS și în 2014!**

La Mulți ani!

TPS ExpreS, decembrie 2013

© Transfer Pricing Services
Tax Point Services